

刘润《互联网+：传统企业互联网化之道》

开课时间：2015年6月13日9:00-6月14日16:30

授课地点：上海建国宾馆（暂定）

地址：上海徐汇区漕溪北路439号

人数：100人

课时：2天

费用：12800元/人

**刘润是谁**  
  
他是前微软战略总监、海尔集团战略顾问  
  
他的互联网方法论被雷军、俞敏洪等人击节赞赏  
  
吴晓波频道深圳转型大课上，他靠一张ppt迷倒上千学员  
  
假如你需要一堂课搞清楚互联网“+、-”法，无疑就是这一堂  
  
**课程简介**  
  
面对巨大的改变，2014年，几乎所有传统的企业家都开始思考如何转型。郁亮带领团队前往小米和海尔学习；杨元庆开通了新浪微博亲身感受社交媒体；柳传志公开向互联网人士求教如何卖好柳桃。越来越多企业不再“看不起”互联网，最大的问题变为：“看不懂”。  
  
因为互联网，到底商业环境发生了怎样的变化？2015年，我们又可以怎样“进化”？本课程将基于大量的案例帮大家解读互联网对传统企业的冲击，以及传统企业的互联网化之道。  
  
这是一个传统企业中高级管理人员必须立刻听的课程！这是一个传统企业投资研究人员必须立刻听的课程！这是一个任何有志提升核心竞争能力的企业或个人必须立刻听的课程！  
  
**课程对象**  
  
传统企业，尤其是传媒、零售、商业地产、金融、制造、餐饮、服装鞋帽、教育等行业的高级管理人员，及相关政府主管部门。  
  
**讲师信息**  
  
主讲讲师：刘润 润米咨询董事长、前微软战略合作总监  
  
特邀讲师：芮斌 卓越联创投资合伙人、前华为终端首席战略官  
  
**课程大纲**  
  
序篇 | 感知正在生成的未来  
  
第一章 2013，中国商业史的新分水岭  
  
......1984：中国企业家元年  
  
......1998-1999：中国互联网企业家元年  
  
......2013，互联网抛出三张致命“二向箔”  
  
......阿里对金融业的降维打击：余额宝  
  
......小米对电视业的降维打击：小米电视   
  
......京东对零售业的降维打击：京东商城  
  
第二章 “商业距离”的改变：从地段、流量到时间  
  
......传统经济的距离刻度：地段  
  
......PC互联网的距离刻度：流量  
  
......移动互联网的距离刻度：时间  
  
......分析：移动互联网：抢夺用户时间  
  
......可穿戴设备时代正在到来  
  
......万物互联时代初露曙光  
  
上篇 | 深刻回归商业的本质  
  
第三章 一张图看懂传统企业互联网化  
  
......从万物互联，到消除距离，到信息对称  
  
......案例：一淘 vs. 线下店  
  
......案例：可口可乐 vs. 宝洁  
  
......案例：大众点评 vs. 麦当劳  
  
......所谓互联网化，就是再造三大价值  
  
......创造价值：设计，制造  
  
......传递价值：信息流，资金流，物流  
  
......用户价值：功能，体验，个性  
  
......分析：产品为王 ->渠道为王 ->用户为王  
  
......互联网化两大方向：从互联网-，到互联网+  
  
......一切互联网的优势，都是效率的优势  
  
第四章 “互联网+”的三大特征  
  
......用户主权：用户真正掌握主权，不再是我们，这是一个最大的变化  
  
......虚实结合：互联网物理化是大趋势  
  
......去中心化：未来20-30年，去中心化是不二法门  
  
......案例：你以为你的对手是友商，其实你的对手是时代   
  
中篇 | 不要用战术的勤奋，掩盖战略的懒惰  
  
第五章 做产品，还是做平台  
  
......企业生命周期：战略  
  
......做产品，还是做平台  
  
......平台：引爆点  
  
......《免费》  
  
......产品：痛点  
  
......战略转型路径图   
  
第六章 “互联网+”的三大商业模式  
  
......用户主权：C2B  
  
......案例：小米手机  
  
......案例：百度大数据  
  
......案例：罗辑思维  
  
......案例：滴滴打车  
  
......虚实结合：O2O  
  
......信息不对称（Online） vs. 时空不对称（Offline）  
  
......分析：中美互联网化的差异  
  
......O2O策略：5公里 ->1公里->100米->零距离  
  
......案例：汪峰演唱会  
  
......去中心化：P2P  
  
......案例：Airbnb  
  
......案例：抗癌公社  
  
......案例：河狸家  
  
下篇 | 如何把转型，变为创业  
  
第七章 互联网时代的组织形态  
  
......企业生命周期：组织  
  
......企业的DNA：价值观、流程、资源  
  
......互联网时代的企业DNA  
  
......分析：远、小、变、快  
  
......组织转型路径图  
  
......案例：小微企业  
  
......案例：裂变式创业  
  
终篇 | 进化，进化，进化  
  
四个进化建议  
  
......逐步放弃基于信息不对称的既得利益  
  
......要做个基本决定，做产品，还是做平台？  
  
......提升组织效率、商业模式效率、技术效率  
  
......设计战略、组织转型路径图  
  
 **学员评价**  
  
中午两点飞机从北京中欧商学院课堂飞到上海，慕名前来听您课！  
 —— 百合传媒 总裁  
  
和您聊的两小时，比我过去一年学到的还要多！  
 ——海尔集团 部门总经理

刘润先生对互联网金融有深度研判，是负责任的思想家  
 ——华龙证券 董事长

润总，自从听了您的课程，我的工作、生活以及看待问题的角度等在思路和方法上都发生变化。  
 ——华龙证券 人力资源总部 副总经理   
  
震撼！  
 ——兴业证券 企业大学 校长

感谢刘老师精彩剖析，精炼明确的思维，清晰的条理，使纠结本人许久的困惑轻易化解，如不介意，在我以后的演讲中会不断插入你精辟的观点！  
 ——上海市“专精特新”中小企业领军人才培训班 学员

刘老师今天鞭辟入里的剖析电子商务对传统行业的颠覆，对我们中小企业的发展有很大的启发。感谢刘老师。  
 ——上海市“专精特新”中小企业领军人才培训班 学员

互联网转型专家刘润先生授课内容极富冲击力和启发：降维打击、万物互联、抢夺全维度时间……,世界和我们已经迎来前所未有的变革时代！唯有创新和自省才能不负于身处这样的时代。  
 —— 维信理财 学员  
  
广州市300名老总，各路诸侯，能6个小时认真听课，实在罕见！  
 ——广州地铁小额贷款有限公司 学员

咨询老师：杜老师  13121135903

咨询电话:010-51285512 010-51285513

传真：010-51413865

**2015转型系列课程报名申请表**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 姓　名 |  | | 性　别 |  | 出生年月 |  | | 照　　　片 |
| 国　籍 |  | 身份证号码 | |  | | | |
| 学　历 |  | | | 英语水平 |  | | |
| 毕业院校 |  |  |  | 所学专业 |  | | |
| 公司名称 |  | | | | 工作部门 | |  | |
| 公司性质 |  | | | | 所属行业 | |  | |
| 现任职位 |  | | | | 下属人数 | |  | |
| 公司地址 |  | | | | | | | |
| 公司电话 |  | | | | 手　机 | |  | |
| E-mail |  | | | | 传　真 | |  | |
| 您希望参加的课程？ | * 吴晓波《避免败局》：2015年6月6-7日（上海） * 刘润《互联网+：传统企业互联网化之道》:2015年6月13-14日（上海） | | | | | | | |
| 您希望从本课程中取得哪些收获？ | □ 企业战略 □ 品牌营销 □ 资本运作 □ 政商关系 □ 互联网经济 □ 其他、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | | | | | | | |
| 您希望我们拟邀的专家？ |  | | | | | | | |
| 其他信息：您是通过什么途径了解此课程的？ □收到课程介绍资料　请注明：□邮件　 □短信　 □DM　 □其他　　　　　　　　  □由同事或朋友介绍　请注明：□公司同事　□朋友　□其他　　　　　　　　　　　　　　　　　 □吴晓波频道 □百度搜索 □谷歌搜索 □其他 | | | | | | | | |
|